anno XIV, numero 4
aprile 1980
mens. - ... sped. post. gruppo 3°/70-

FPDM-206

Honeywell
Honeywell Information Systems Italia

panorama HISI

FILIALE SISTEMI E PROGETTI
MILANO
R 5 GIU. 1980

DPS 4: un elaboratore tutto nuovo e tutto italiano

ARCHIVIO STORICO
ASSOCIAZIONE POZZO DI MIELE
FPDM 206
RPHN 166

In questo numero

2 · Annunciato il DPS 4
3 · In cielo con Honeywell
5 · Riunione annuale della DME
6 · Tre 61/40 alla Carioni
7 · Un 64/DPS in « opera »
8 · Intervista con Ludovico Fezzi
12 · Informatica al comune di Grosseto
14 · Studenti in via Vida
15 · Honeywell alla 27ª Riena

Honeywell
Honeywell Information Systems Italia

Presidenza
35, via Terenzio
00193 Roma (06-65.171)

Direzioni Generali
32, via Pirelli
20124 Milano (02-62.57-1)

Centro di Ricerca e Progettazione
via ai Laboratori Olivetti
20010 Pregnana Milanese (Milano)
(02-93.01.621/93.09.411)

Stabilimenti di Produzione
3, via Martiri d'Italia
10014 Caluso (Torino)
(011-98.33.456/98.33.823)

Direzioni Commerciali
32, via Pirelli, 20124 Milano (02-62.57-1)
35, via Terenzio, 00193 Roma (06-65.171)

Direzione Progetti Speciali
33, via del Parlamento
20098 Borgolombardo (MI) (02-5271041)

Centro di Formazione
11, via G.M. Vida, 20127 Milano
(02-28.46.335/28.26.351)

Direzione Assistenza Clienti
44, via Nuvolone, 20156 Milano
(02-32.41.46)

panoramaHISI

anno XIV, numero 4
aprile 1980
mens. - sped. abb. post. gruppo 3°/70-

Direttore Responsabile
Roberto Carlo Monti

Comitato di Redazione
Roberto Arcà, Francesco Fulvio Castellano, Antonio Cicu, Alberto De Benedetti (DAC), Alberto De Benedetti (DME), Maria Grazia Mauri, Adriano Molini, Roberto Pasquini, Giovanni Rapelli

Grafica
Emilio Uggeri

Foto HISI
Luigi Vitali

Coordinamento
Francesco Fulvio Castellano

Registrazione Tribunale di Milano
N. 292 del 28 luglio 1972

Gli articoli che appaiono in questa rivista possono essere riprodotti citando la fonte.

Redazione
11, via G.M. Vida - 20127 Milano
tel. (02) 28.46.335/28.26.351

Stampa
Grafiche Rekord
via F. Gioia, ang. via Gioberti
20090 Trezzano s/N (Milano)

Associato all'USPI
Unione Stampa Periodica Italiana

Questa pubblicazione – stampata in 10.000 copie – viene spedita in omaggio a tutti i dipendenti della HISI, alle consociate e ad operatori del mondo industriale, scientifico, economico e del giornalismo.

Editoriale

Honeywell DPS 4: una realizzazione italiana per l'Informatica degli anni '80

Presentato il 10-4 a Venezia dalla Honeywell Information Systems Italia il nuovo elaboratore che, frutto di quattro anni di lavoro del Centro di Ricerca e Progettazione di Pregnana Milanese, verrà prodotto negli stabilimenti di Caluso e destinato in larga parte all'esportazione.

In una conferenza stampata tenuta il 10-4 a Venezia e introdotta dall'Amministratore Delegato e Direttore Generale della società ing. Carlo Peretti, la Honeywell Information Systems Italia ha presentato il nuovo elaboratore elettronico DPS 4.

Annunciato in due modelli (DPS 4/41 e DPS 4/82), il nuovo elaboratore rappresenta il frutto di quattro anni di lavoro presso il Centro di Ricerca e Progettazione della Honeywell Information Systems Italia a Pregnana Milanese e verrà prodotto negli stabilimenti di Caluso della società. Esso si affiancherà, nel settore degli elaboratori medio-piccoli, agli elaboratori Honeywell DPS precedentemente annunciati (DPS 61 e DPS 64 nel maggio 1979, DPS 8 nel gennaio di quest'anno), e come essi rappresenta la traduzione in pratica, a livello sistemi, della filosofia DSE (Distributed Systems Environment) ossia dei « sistemi distribuiti », annunciata dalla Honeywell nel gennaio del 1977. DPS sta per Distributed Processing System (sistema a elaborazione distribuita).

Concepito per le piccole e medie aziende e organizzazioni, il DPS 4, la cui produzione verrà in larga parte destinata ai mercati esteri, è accompagnato da un *software* imperniato sul nuovo sistema operativo GCOS 4, particolarmente orientato alla interattività, ossia alla facilità di colloquio e di uso del sistema da parte del cosiddetto « utilizzatore finale », ossia dell'impiegato di azienda non specialista EDP. Come *hardware* esso è caratterizzato da una originale architettura interna a *multiprocessor* che per la prima volta viene adottata su sistemi di queste dimensioni, ossia dalla presenza, all'interno dell'unità centrale, di più organi di elaborazione (*processor*), agenti in parallelo per funzioni diverse (calcolo, gestione unità periferiche e memorie ausiliarie, trasmissione dati) e che possono anche essere duplicati (sono previsti fino a 12 tra *processor* veri e propri e unità di memoria principale). Questo assicura sia una capacità globale di trattamento dei dati nell'unità di tempo particolarmente elevata, sia un alto grado di *availability*, ossia di continuità di funzionamento (potendo un *processor* sostituirsi ad un altro caduto in *panne*). Il grado di *availability* è reso ancora più alto dalla « *remote maintenance* » (per la quale il nuovo elaboratore presenta apposite funzionalità), ossia dalla possibilità di diagnosi a distanza dei guasti da parte dei Centri di assistenza Honeywell attraverso il collegamento diretto via terminale del sistema stesso con tali Centri di assistenza. Infine va ricordata la possibilità del sistema (attraverso un *processor* di tipo particolare, l'Emulator Processor)

(continua in ultima pagina)

In copertina

Nella foto di copertina, e qui a fianco, una immagine del DPS 4 realizzata per il lancio del nuovo prodotto.

FlasHIS notizie dal mondo Honeywell

Un altro Alberto De Benedetti nel C.D.R. di PanoramaHISI

Dal primo marzo di quest'anno Alberto De Benedetti della Direzione Mercati Esteri è entrato a far parte del Comitato di Redazione di PanoramaHISI.

In Honeywell dal 1972, De Benedetti ha incominciato alla filiale grandi clienti del Piemonte e – dopo un'esperienza esterna all'azienda – rientrato, si è dedicato nell'ambito della Direzione Vendite Nuovi Mercati, allo sviluppo della commercializzazione dell'Honeywell livello 6 nel mercato OEM.

Dal primo marzo 1980 l'ing. De Benedetti fa parte della DME dove cura il supporto *marketing* per tutte le linee di prodotto.

Sono così due gli Alberto De Benedetti nel nostro comitato redazionale: da tre anni infatti il primo Alberto De Benedetti rappresenta la Direzione Assistenza Clienti. Il secondo fornità alla rivista le notizie provenienti dai mercati diretti che la HISI ha in Jugoslavia, Turchia, Iran e Israele.

☆

Un nuovo direttore a Lawrence (Massachusetts)

L'USISG – United States Information Systems Group –, cioè la divisione Honeywell che si occupa dell'informatica nell'area geografica degli Stati Uniti d'America, ha recentemente annunciato a Waltham nel Massachusetts, dove ha la propria sede, che il nuovo direttore degli stabilimenti di produzione di Lawrence, poco lontano da Waltham e da Boston, è William J. Cunningham (*nella foto sopra*).

Tra le responsabilità del neo direttore, tra le quali la produzione del Datanet 66 e di altre periferiche, ci sono tutte le attività operative connesse con l'importazione negli Stati Uniti dei sistemi elettronici Honeywell livello 62 e DPS 4 provenienti dall'Italia.

☆

Sembra calcolatrice, ma non lo è

Ciò che questa ragazza, Kris Ruminsky della Honeywell di Minnetonka nel Minnesota, tiene in mano non è una calcolatrice da tavolo particolarmente sofisticata, ma il futuro nel campo dei sistemi di controllo della temperatura domestica.

E' infatti l'ultimo modello digitale di termostato a regolazione oraria che la Honeywell produce nei propri stabilimenti americani. La Honeywell è la più grande produttrice mondiale di termostati.

☆

In cielo con Honeywell

La ESA (European Space Agency) ha ordinato due sistemi elettronici di grandi dimensioni Honeywell da installare presso il centro di sviluppo aerospaziale ed il centro di controllo dei satelliti.

Due 66/DPS-05 a doppio *processor* saranno prodotti negli stabilimenti di Angers della Cii-Honeywell Bull, la consociata francese del gruppo Honeywell, e verranno consegnati nella seconda metà dell'anno all'ente aerospaziale europeo che, rimpiazzando elaboratori della generazione precedente, li utilizzerà presso l'European Space Research and Technology Centre (ESTEC) di Noordwijk nei Paesi Bassi, e l'European Space Operations Centre (ESOC) di Darmstadt in Germania. All'ESTEC è data la responsabilità (in collegamento con i direttori dei vari programmi specializzati dell'ESA ed in collaborazione con industrie ed enti scientifici), dello studio, del progetto, dello sviluppo e del collaudo delle attività spaziali continentali.

L'ESOC ha la responsabilità delle operazioni relative ai satelliti orbitali ed alle loro orbite come pure dell'acquisizione e dell'elaborazione dei dati. Ad esso fanno capo stazioni di controllo sparse in Belgio, Germania, Italia e Spagna.

Undici stati europei (Belgio, Danimarca, Francia, Germania, Gran Bretagna, Irlanda, Italia, Paesi Bassi, Spagna, Svezia e Svizzera) sono membri dell'ente e altri tre (Austria, Canada e Norvegia) partecipano solo ad alcuni programmi.

☆

I co[illegible]n Ric[illegible]d D[illegible] General Manag[illegible], su «Appuntamento in USA»

Sul finire dello scorso anno la HISI ha organizzato un viaggio in USA per far conoscere a numerosi esponenti dell'industria, della finanza e della pubblica amministrazione italiane, la realtà del complesso industriale Honeywell e le sue attività nel campo degli elaboratori di grandi dimensioni.

In merito al vaggio e al piano di attività sui Grandi Utenti, abbiamo posto alcune domande a R.R. Douglas Vice President e General Manager della Large Information Systems Division della Honeywell di Phoenix.

Quale è la sua impressione sulla recente visita e sul piano di attività per i grandi utenti lanciato dalla Honeywell Italia?

La recente visita negli Stati Uniti è stata un'iniziativa veramente importante ed ambiziosa. Noi abbiamo avuto il piacere di assistere i colleghi italiani collaborando alla realizzazione di questo programma e, a giudicare dalle reazioni degli ospiti, riteniamo che gli sforzi combinati delle due organizzazioni consentiranno di raggiungere gli obiettivi previsti.

Sappiamo che il viaggio è parte di un piano ben più ampio ed articolato che siamo certi avrà effetti estremamente positivi nello sviluppo del mercato grandi utenti della Honeywell in Italia.

Che cosa ritiene che debba e possa fare la HISItalia per sviluppare ulteriormente il mercato dei grandi utenti?

Credo che la HISItalia possa migliorare la propria presenza sul mercato dei grandi utenti dando un seguito a questo viaggio con iniziative locali rivolte, come è già sua consuetudine, ai settori merceologici, per enfatizzare le soluzioni globali che la Honeywell è in grado di offrire.

In che misura, lei pensa che i prodotti della sua organizzazione possano supportare la posizione competitiva dell'Honeywell sul mercato italiano?

Noi della Large Information Systems Division abbiamo l'incarico di fornire alla HISItalia e alle organizzazioni *marketing* Honeywell del resto del mondo, prodotti come DPS 8 e GCOS 8 che sono quanto di più avanzato viene prodotto oggi nel settore.

Continuando con questo impegno siamo certi di contribuire anche negli anni futuri al mantenimento di una posizione assolutamente competitiva sul mercato dei grandi sistemi in Italia.

(Enrico Giudotti)

Il giorno 14 gennaio si è tenuto, presso l'Hotel Executive di Milano, il primo incontro ufficiale tra il nuovo direttore della Direzione Pianificazione Marketing, Enrico Rivera, ed i suoi collaboratori alla presenza di Michele Cimino direttore Generale Marketing Italia e di Tullio Caputo capo del Personale per la DPM.

Fulvia Sala ha presentato la *« market segmentation »*, mentre i suoi collaboratori, Acquati, Agnesi, Boschetti, Spataro e Tesi, hanno illustrato la struttura e gli obiettivi del Servizio Ricerche e Sviluppo Marketing. Si è poi puntualizzato l'impegno del Product Marketing soprattutto rispetto ai prossimi importanti annunci. Il dott. Rivera, dopo un breve saluto, ha infine annunciato la riorganizzazione della D.P.M. che prevede, oltre ai servizi già esistenti, la formazione di due nuovi servizi: il Servizio Business Planning, diretto da Giovanni Enrico Bosisio, che ha il compito di garantire la congruenza tra gli obiettivi di Marketing e quelli di Finance; il Servizio Coordinamento Operativo Attività di Marketing, diretto da Giuliano Valenti, che ha la responsabilità di coordinare ed uniformare tutti gli aspetti promozionali relativi alla D.G.M.I.

Alla fine della giornata è intervenuto l'ing. Cimino che ha illustrato gli ottimi risultati raggiunti dall'azienda, in particolare durante il 1979, e gli obiettivi che tutta la D.G.M.I. deve perseguire per l'anno in corso. Egli ha inoltre sottolineato l'impegno per il contributo al raggiungimento di questi obiettivi, che tutta l'azienda si attende dalla Direzione Pianificazione Marketing. ☆

Nella foto qui sotto, da sinistra: il dr. Caputo, la dr.ssa Sala, l'ing. Cimino, il dr. Rivera e il dr. Bosisio, alla riunione della DPM.

L'IPS a Genova

Si è tenuto nella bellissima villa Spinola di Genova, un incontro-seminario, organizzato dalla filiale Sistemi di base Liguria, con gli utenti Honeywell della regione.

Tema principale del *meeting* è stata la presentazione dell'IPS (Interactive Processing System), il nuovo strumento *software* che allarga le possibilità d'uso dell'Honeywell livello 62.

Agli ospiti è stato anche presentata la nuova struttura commerciale della HISI ed una larga panoramica sulle attività della Direzione Vendite Progetti Speciali con un accento particolare ai prodotti dedicati al « controllo presenza » sviluppati a Borgolombardo.

Si è poi discusso dell'importanza della formazione professionale degli utenti che la HISI porta avanti da anni con un interesse molto approfondito.

All'incontro hanno potuto partecipare solo i clienti dell'area metropolitana genovese a causa di una intensa quanto improvvisa nevicata che ha reso problematici gli spostamenti stradali fuori dalla città.

(notizia segnalata da Guido Ferrari)
Genova

Nella foto, il tavolo dei relatori: da sinistra Mario Boccafoglia (responsabile della Direzione Vendite Sistemi di Base Nord), Enrico Perin (della D.V.P.S.), Aldo Brambilla (responsabile del Marketing Support IDS), Eugenio Casucci (relatore per l'IPS), Sergio Francieri (relatore per l'Education) e Guido Ferrari (responsabile della filiale Sistemi di base Liguria).

Nei giorni 6 e 7 marzo 1980 ha avuto luogo presso l'hotel Royal l'annuale *meeting* della Direzione Mercati Esteri (DME), che da ora abbandona la dizione di Direzione Vendite Estero (DVE).

La variazione nella denominazione indica la precisa volontà della HISI di considerare i mercati esteri (Jugoslavia, Israele e Turchia) un settore interessante cui dedicare una particolare attenzione analizzando opportune forze e sviluppando adeguate strategie in ogni singolo paese.

Scopo dell'annuale riunione della DME (Direzione Mercati Esteri) è chiaramente quello di effettuare un consuntivo dell'anno testé chiuso e di stabilire chiari obiettivi per l'anno in corso, nonché di considerare quelle correzioni di strategia generale che si siano rese necessarie.

Da un punto di vista generale, il 1979 si è chiuso molto positivamente per la Honeywell, ancor più per la HISI ed a questa tendenza non ha fatto eccezione la DME, come ha ribadito l'ing. Salvatore Nicoli, suo responsabile: le vendite di grandi sistemi, mini e terminali hanno avuto un buon incremento e il 1980 dovrebbe, al di là di un consolidamento del mercato jugoslavo, portare ad un notevole sviluppo delle vendite HISI in Israele, paese di recente penetrazione: ciò malgrado, i mercati esteri della HISI attraversano serie difficoltà, atteso lo squilibrio delle bilance commerciali di tali paesi.

Per venire incontro a tali difficoltà, è stata decisa una nuova struttura organizzativa che, potenziando la parte commerciale (G. A. Mezzetti è ora a capo di una Filiale di Vendita con responsabili commerciali per ogni singolo paese), aggiunge all'attività di Supporto Tecnico-Commerciale una nuova funzione, quella cioè di supporto finanziario ai mercati mediante iniziative di *counter-trade* ed utilizzo di finanziamenti per l'esportazione.

Parallelamente, le strutture di Direzione Pianificazione Operativa Marketing e Direzione Assistenza Clienti operano in stretta collaborazione colla DME (in quest'ultimo caso con un'interfaccia dedicata), onde fornire gli *input* ed i servizi necessari alle varie strutture DME, come è stato ribadito dal Direttore Generale Marketing Italia, ing. M. Cimino, nel corso di un suo intervento in fase di chiusura della riunione.

In cifre, l'attività DME per il 1979 è stata la seguente (in migliaia di $):

	Booking	*Revenues*
Jugoslavia Joint Venture	7.828	10.625
Elektronska Industrija-HISI (Produzione Livelli 6)	897	1.194
Israele e Turchia	2.739	501
TOTALE	11.464	12.320

Il piano 1980 prevede invece i seguenti obiettivi (sempre in migliaia di $):

	Booking	*Revenues*
Jugoslavia Joint Venture	11.000	9.700
Elektronska Industrija-HISI	400	500
Israele e Turchia	3.600	2.000
TOTALE	15.000	12.200

Nel caso del 1980 (e a breve), vi saranno una serie di nuovi annunci che, insieme colle sopracitate azioni di supporto finanziario ai mercati, dovrebbero consentire di chiudere il 1980 stesso su livelli più elevati di quelli di piano, a condizione che non intervengano fatti imprevisti nel campo della politica internazionale.

Un particolare cenno va fatto alla situazione dell'accordo di *joint venture* con la Elektronska Industrija di Niš per la produzione in Jugoslavia di *minicomputers* Honeywell livello 6: l'iniziativa ha avuto lo sviluppo tecnico previsto, sotto la diretta responsabilità della HISI, ed una serie importante di contratti, come ha riferito Eugenio Pieri, che opera a Niš nell'ambito della *joint venture*, sono già stati firmati, contratti che includono configurazioni notevolmente complesse ed avanzate.

Per concludere, un cenno alle attività 1979 nel settore Education della HISI per i mercati esteri: il totale della settimane/allievo di corsi forniti per i tecnici Field Engineering dei Distributori/Agenti è stato di 344, mentre quello (sempre in settimane/allievo) per i responsabili *marketing* è stato di 500, cui si deve aggiungere una notevole mole di lavoro di coordinamento e promozione, sulla quale ha riferito ampiamente al termine della riunione l'ing. Balbo.

Sono pure intervenuti alla riunione l'ing. Fezzi, Direttore Generale del Settore Industriale, ed il Direttore Generale del Personale dr. Baggiani, che hanno inteso sottolineare il lavoro svolto nel 1979 dalle rispettive strutture.

Si tratta, come ha ricordato in conclusione il Direttore Generale ing. Vaccari, cui la DME risponde, di un'attività che richiede notevoli sforzi alle strutture HISI, ma che già porta buoni frutti, anche in termini di penetrazione dei mercati, e che può e deve ulteriormente migliorare. *(A. D. B.)*

Gianantonio Mezzetti, durante la riunione.

Nella foto sotto, un momento della riunione DME. Si riconoscono in prima fila, da sinistra, Salvatore Nicoli, Pat Evangelista e Gian Carlo Vaccari.

Per la prima volta nella sua storia, la Honeywell ha sponsorizzato uno *special* televisivo della durata di un'ora che la rete PBS (Public Broadcasting Service) ha mandato in onda in America.

Il programma, chiamato « The Joy of Bach » – La gioia di Bach –, ha portato nelle case di milioni di americani brani della vita di Johann Sebastian Bach, il grande compositore tedesco, presentati dalla Honeywell.

E' quindi stato questo l'esordio della nostra consociata USA in questo campo, ma non il primo esempio di impegno culturale.

(F. F. C.)

MUSICA ED ELABORATORI

Un concerto a Milano

Un concerto di musiche in stile classico composte da matematici con l'aiuto di elaboratori elettronici è stato eseguito da Francesco Catena (organo) e Ernesto Doimo (violino) dell'Orchestra della Scala lunedì 25 febbraio al Politecnico di Milano.

Il concerto è stato presentato dal prof. Emilio Gagliardo, già docente di università americane ed ora ordinario di Analisi Matematica nell'università di Pavia dove, con l'ausilio degli elaboratori Honeywell in funzione presso il Centro di Calcolo dell'Università, si è tra l'altro recentemente dedicato a studi statistici di medicina e scienze naturali ed ha anche applicato le stesse teorie matematiche allo studio dell'armonia classica.

Alcune delle musiche in programma sono state composte in modo del tutto automatico dagli elaboratori in base alle regole dell'armonia classica tradotte in programmi matematici. Altre composizioni sono state ottenute « in collaborazione » tra l'elaboratore (che propone successioni armoniche corrette e può anche variare i temi melodici), e l'uomo (che, anche quando non sia un compositore, può facilmente scegliere e talvolta modificare le battute « calcolate » dall'elaboratore, come è stato illustrato con esempi nel concerto).

Al concerto è seguito un dibattito sul libro « Musica con il calcolatore: le regole matematiche della composizione » di R. Zaripov, di cui è ora uscita la traduzione italiana presso l'editore Franco Muzzio di Padova.

(G. R.)

al 61/40
er operazioni doganali I/E

come una nota ditta di spedizioni ha risolto i propri problemi di gestione

carioni
spedizioni internazionali
s.p.a.

Fondata nel 1921 dallo spedizioniere doganale Giuseppe Carioni, la Carioni Spedizioni Internazionali S.p.A. di Milano si è ben presto affermata come azienda *leader* nell'attività di rappresentanza degli operatori economici nei confronti dell'amministrazione finanziaria per lo svolgimento delle operazioni doganali di *import/export*.

Il rag. Giuseppe diceva sempre che *« gli interessi dei Clienti vanno strenuamente difesi, ma nel massimo rispetto delle disposizioni di legge e delle direttive delle autorità doganali »* e controllava personalmente, una per una, le pratiche, prima di presentarle agli uffici competenti, con una tale scrupolosa professionalità e competenza da motivare nel tempo l'incarico di spedizioniere esclusivo da parte di talune aziende produttrici e distributrici nel campo dell'elettronica e dei componenti, costituendo una vera e propria specializzazione nel settore.

Tra la clientela più significativa si annoverano nomi come Philips, Teletra, Ire, Fimi Phonola, Saba, National Semiconductor, ecc.

Dal 1964, poi, le redini dell'azienda sono state prese dal figlio, Alberto Carioni, che ha pensato, con felice intuizione, di diversificarne l'attività nel settore dei trasporti, spedizioni internazionali e deposito merci.

Recentemente egli ha poi trasformato la forma giuridica della Società da individuale a S.p.A.

Così facendo la Carioni Spedizioni Internazionali S.p.A. ha potuto sempre più allargare la varietà dei servizi connessi con il puro e semplice sdoganamento delle merci da e per l'estero. L'azienda conta oggi 55 addetti ed è presente con proprie filiali presso gli aeroporti di Milano Linate e Malpensa, oltre alla sede in via Valtellina 6, di fronte alla Dogana centrale. Con la propria organizzazione è in grado di portare a compimento operazioni doganali presso tutte le sezioni del Compartimento doganale di Milano. Altri numerosi uffici dipendenti si trovano nei punti nevralgici di maggior traffico commerciale italiano, come Torino, Genova, Venezia, ecc., e – in Svizzera – a Chiasso.

Dopo aver esteso la propria rete a corrispondenti diretti nelle principali capitali dell'area europea, del Nord America e dell'Estremo Oriente, l'azienda milanese tende sempre di più a diversificare l'attività intrecciando rapporti di corrispondenza con analoghe aziende estere soprattutto in Sud America per poter garantire ai clienti servizi completi e correnti di traffico corretti e sicuri.

Oggi, la Carioni si suddivide in tre divisioni comprendenti rispettivamente i reparti doganali, i reparti spedizione trasporti e magazzino ed infine i reparti amministrativi.

Il valore delle merci importate per conto delle aziende clienti si aggira circa sui 1.100 miliardi annui e l'importo dei diritti doganali (Iva, Dazio, Imposta di Fabbricazione, ecc.) pagate all'Amministrazione finanziaria, sempre per conto terzi, è in un anno di circa 210 miliardi.

Il numero medio delle operazioni doganali di *import/export* è di circa 220 al giorno. Le dichiarazioni doganali presentate alla dogana di Milano in regime di procedura semplificata rappresentano ad ogni bimestre il 50% dell'intero quantitativo di pratiche esaminate dallo stesso ufficio.

Un'azienda che voglia mantenere e rafforzare tale posizione nel mercato non può che curare con particolare attenzione la funzione della gestione e pianificazione delle proprie attività.

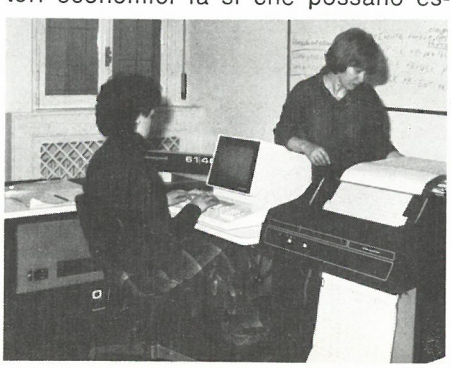
Ma gestire correttamente un'impresa dinamica che per dimensioni possiamo classificare « media », come questa, non può che tradursi nel ricorso sempre più totale e completo alla meccanizzazione dei servizi. Dalla decisione manageriale di computerizzare l'azienda è dipeso, pertanto, l'incontro con la HISI e le sue linee di prodotti.

Un incontro fortunato ma naturale, se consideriamo che anche la Direzione generale del Ministero delle Finanze da tempo ormai ha avuto modo di apprezzare e adottare i sistemi di elaborazione dati della HISI.

I controlli espletati dagli uffici pubblici sulle operazioni doganali sono di tre diversi livelli:

1 - Controllo documentale
2 - Visita delle merci
3 - Controlli matematici dei diritti dovuti.

Quest'ultimo tipo di controllo è ormai realizzato in *real time* attraverso i terminali della meccanizzazione degli uffici doganali e pertanto ne discende che il ricorso al *computer* per la compilazione delle dichiarazioni di *import/export* da parte degli operatori economici fa sì che possano essere più rapidamente superati tali controlli.



(Foto HISI)

Solo così infatti i dati presentano la ridondanza prevista dalle norme.

Sintetizzando in uno *slogan* la motivazione della meccanizzazione dei reparti operativi della ditta possiamo dire che così la Carioni S.p.A. *« parla il linguaggio della Dogana »*.

Quindi due le principali ragioni che hanno motivato la decisione aziendale di meccanizzare i servizi:

a) corretta gestione senza rischiare di proliferare esageratamente nelle assunzioni del personale in rapporto ai volumi di lavoro amministrativo-contabili;
b) adeguamento delle strutture in funzione dell'ammodernamento dei sistemi di controllo degli uffici pubblici.

L'attuale progetto, realizzato in sei mesi circa, può essere definito « sistema integrato ad informatica distribuita ». Consta di tre livelli 61/40 di cui:

- due con una unità a disco da 9 milioni di *byte* in linea (4,5 milioni mobili e 4,5 milioni fissi) e stampante da 120 caratteri al secondo, adibiti uno alla fatturazione, statistiche fatturato, gestione sospeso, ed una per il reparto operativo *stricto sensu*, cioè impiegato nella compilazione e stampa delle dichiarazioni doganali *import/export*, gestione pagamenti a credito dei diritti doganali, statistiche delle importazioni per ciascun cliente nell'arco di periodi prefissati;
- uno con due unità a disco con 18 milioni di *byte* in linea (9 milioni mobili e 9 milioni fissi) e stampante da 300 righe al minuto, adibito alla contabilità: dalla prima nota al giornale bollato, partitari, estratti conto, IVA clienti, fornitori e dichiarazione annuale con relativi elenchi.

Tre piccoli sistemi indipendenti ma integrati fra di loro con un continuo scambio di dati e di flussi a mezzo *floppy disk*.

Giancarlo Saglimbeni, progettista dell'attuale sistema e responsabile dell'Edp aziendale, ci ha esposto i programmi futuri della ditta nel campo della meccanizzazione e le prospettive di impiego nel settore.

Dopo questo primo esperimento felicemente riuscito, infatti, il dr. Saglimbeni asserisce che entro il 1980 si convertirà il sistema *batch* a *real time*, collegando in tal modo gli uffici periferici di Linate e Malpensa per

amministrativa co[illegible], dopo di che si cercherà di sfruttare al massimo gli aspetti positivi della meccanizzazione a vantaggio diretto della Clientela.

Alcuni esempi:

1) dove il calcolo economico lo suggerirà per volumi di lavoro e necessità di informazione, potrà essere installato un terminale presso i clienti. Si offrirà in tal modo un servizio di *time-sharing* con accesso all'archivio bollette doganali e fatture estere per notizie relative alla merce viaggiante;
2) dalle bolle doganali saranno poi ottenibili registri sezionali IVA acquisti evitando duplicazione di lavoro e soprattutto sarà possibile, sulla base della normativa in vigore, riassumere i dati a fine anno per numero di operazioni e valore imponibile merce per la compilazione dell'elenco fornitori da esibire per la prima volta entro il 31-2-1981 afferente l'anno precedente;
3) concordando poi un'adeguata codifica dei fornitori esteri delle ditte clienti si possono ottenere delle informazioni sulle correnti di traffico, come l'incidenza dei costi aggiuntivi al valore di fattura a seconda della provenienza e rapporti comparati dei tempi di immissione in consumo della merce in rapporto a distanza, mezzo di trasporto e costi.

Tutti questi servizi collaterali al puro e semplice sdoganamento delle merci sono già entrati nella politica aziendale e vengono di già offerti a qualche cliente maggiormente significativo.

Con un opportuno potenziamento degli impianti, il dr. Saglimbeni è convinto, e tale sua idea è ampiamente condivisa dall'Amministratore Unico della Società, che sarà possibile una maggiore sollecitazione del mercato in tal senso e le risposte non potranno che essere concrete e positive.

La HISI non può che compiacersi di tutto ciò e augurarsi di fare tantissima strada insieme con la Carioni S.p.A.

(notizia segnalata da Mario Morandi)
filiale Sistemi di Base
Milano

Nella foto, due dei tre 61/40, presso le divisioni amministrativa e dogane.

DPS in opera

Ancora un sistema 64/DPS in sostituzione di un elaboratore de concorrenza: spesso la Gelman Instrument S.p.A. di Opera (Milano L'azienda ha scelto un sistema Honeywell 64/DPS-2 in sostituzione di un elaboratore IBM S/3.15.

La Società Gelman (con quattro stabilimenti di produzione in Australia, Inghilterra, Italia e Stati Uniti; importanti società commerciali in Francia e Canada e punti di vendita nei principali paesi del mondo), occupa una posizione di primo piano nel settore delle apparecchiature e prodotti scientifici per laboratorio ed industrie.

La Gelman, sorta al principio degli anni '60, grazie all'iniziativa dell'attuale presidente, signor Charles Gelman, iniziò la propria attività costruendo, per conto del governo degli Stati Uniti, campionatori per il rilevamento dell'inquinamento atmosferico.

Attualmente lo stabilimento di Ann Arbor (Michigan) ha un organico di circa 500 persone ed occupa un'area di 20.000 metri quadrati.

Qui vengono prodotte membrane filtranti microporose, e si progettano e realizzano le più sofisticate apparecchiature per analisi chimico-cliniche.

A lato di queste attività, opera una divisione appositamente creata per lo sviluppo e la produzione di presídi medicali e dispositivi per la filtrazione in linea di liquidi infusionali.

La Gelman Hawksley, Regno Unito, occupa un'area di 2.000 mq dove vengono prodotte apparecchiature per ematologia ed uso ospedaliero. L'attività commerciale di questa ditta comprende la distribuzione nel Regno Unito dei prodotti GELMAN, nonché di quelli importati da case estere rappresentate.

La Gelman Instrument S.p.A. di Opera (Milano) ha iniziato la sua attività in Italia nel 1969.

Nel nuovo complesso del piccolo comune della periferia Sud di Milano, lo stabilimento Gelman occupa una area di 14.000 mq di cui 6.000 mq coperti e vi lavora un organico di circa 160 persone.

La società italiana è specializzata nell'*engineering* e nella fabbricazione di sistemi e flusso laminare d'aria fusa classe 100, oggi largamente conosciuti ed utilizzati nel settore ospedaliero, farmaceutico, elettronico, micromeccanico, ed in genere ovunque occorrano ambienti di lavoro depolverati e/o sterili. La professionalità raggiunta nel particolare settore ha permesso una valida introduzione di questi sistemi all'estero, anche e soprattutto nei mercati ad alte tecnologie.

L'attività alternativa, ma non seconda alla precedente, riguarda la progettazione e la realizzazione di una rilevante gamma di apparecchiature per il controllo dell'inquinamento idrico ed atmosferico, e per i laboratori di ricerca. L'attività commerciale comprende la distribuzione in Italia dei prodotti Gelman, nonché di quelli importati da case rappresentate estere.

Presso la Gelman Italiana, opera anche la divisione *Euromarketing* a cui è demandata la responsabilità dell'assistenza tecnico-commerciale nei paesi dell'Europa continentale, Nord Africa e Medio Oriente. L'interscambio di informazioni scientifiche per le consociate è sicuramente l'aspetto più interessante dell'organizzazione Gelman nel mondo, in quanto permette, mettendo a confronto i progressi scientifici e tecnologici dei vari paesi, le scelte delle metodologie e delle apparecchiature più moderne ed affidabili.

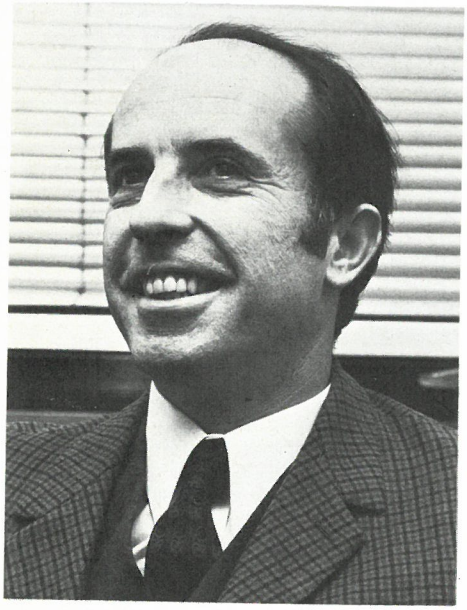
(Antonio Gabrielli - Milano)

Nella foto qui sotto, gli stabilimenti Gelman Instruments S.p.A. ad Opera, Milano.

INTERVISTA CON LUDOVICO FEZZI

Viene presentato in questi giorni al mercato italiano e mondiale un nuovo prodotto Honeywell: l'elaboratore DPS 4.

Particolare caratteristica del nuovo *computer* è che esso è stato interamente ideato, progettato e costruito in Italia. PanoramaHISI ha quindi considerato molto opportuno ed interessante intervistare, questo, mese, la persona che ha la responsabilità della Direzione Generale che ha sviluppato il progetto: Ludovico Fezzi.



Sposato, con tre figli (Paolo di 19 anni, Francesca di 15 e Jolanda di 11), Ludovico Fezzi è nato a Bergamo il 9 maggio 1930.

Quando ha 5 anni, la famiglia si trasferisce in Liguria, a Sesti Levante, dove si stabilisce definitivamente. Nasce allora la « passione » per il mare, che, insieme con quella per le arti figurative ed in particolare per la pittura astratta, lo accompagna tuttora, tanto da farlo diventare un esperto velista della classe 4,70.

Nel 1954 si laurea presso l'università di Genova in ingegneria elettrotecnica, con una tesi sperimentale su ponti di misura di alta precisione realizzati con circuiti a *transistor*.

La sua prima attività lavorativa si svolge presso l'istituto di elettrotecnica dell'università ligure e subito dopo presso la Selin di Genova dove si occupa di progettazione di servomeccanismi per il controllo di processi.

Alla fine del 1955 entra alla ing. C. Olivetti & C. e distaccato presso la Olivetti Bull nell'ambito del servizio tecnico.

Un'esperienza questa durata 15 anni, durante i quali l'azienda è divenuta prima Olivetti Divisione Elettronica, poi Olivetti-General Electric, poi GEISI ed infine HISI.

Nella propria carriera, entrato in azienda dopo un corso sulle macchine a schede perforate, Ludovico Fezzi è stato tecnico di *field*, selezionatore del personale per l'assistenza tecnica, responsabile del *field*, responsabile della Sezione Assistenza Tecnica (1965).

Alla fine del 1970, Fezzi diviene responsabile della Direzione Centrale Italia, che comprendeva la Direzione Commerciale, i Servizi di *marketing* e l'Assistenza Tecnica. Dal '74 ha la responsabilità della Direzione Centrale Marketing & Planning, che significa la responsabilità del *planning* strategico del settore industria e dei servizi di *marketing* (in supporto all'attività commerciale), l'assistenza tecnica delle attività di vendita nei mercati diretti in Jugoslavia ed Iran con l'inizio delle attività in Turchia ed Israele, e le vendite OEM.

Dal '76, come direttore centrale del Settore Industriale, seguendo l'espansione dell'azienda, si occupa del *planning* strategico industriale, della progettazione, della produzione e del *marketing* prodotti HISI nel mondo; con esse, ha la responsabilità delle vendite OEM della SPPL e la parte tecnica dell'area dei progetti speciali.

Dal 1° gennaio 1979, Ludovico Fezzi è nominato direttore generale per il Settore Industriale della nostra azienda.

Ing. Fezzi, come è organizzata, oggi, la Direzione Generale Settore Industriale, ad un anno dalla sua costituzione?

La D.G.S.I. è la continuazione di quella che era la Direzione Centrale Industriale che si è meglio articolata con l'inizio del 1979 e che ha come obiettivo di curare le attività industriali in Italia nei diversi aspetti: dalla pianificazione strategica, alla concezione sistemistica, quindi alla progettazione *hardware* e *software*, alla produzione, alla definizione delle strategie di *marketing* (per tutto il mondo) dei prodotti sviluppati in Italia.

Oltre che di queste, la D.G.S.I. è responsabile di un'attività specifica di vendita nel mercato OEM (Original Equipment Manufacturer) per la famiglia delle stampanti seriali: un mercato che si aggiunge a quelli tradizionali della Honeywell.

La reale forza dell'organizzazione è la professionalità delle 1.600 persone che ne fanno parte, la creatività e lo spirito di collaborazione che le anima, il dialogo costruttivo tra le diverse componenti operative, strategiche e di linea.

Una domanda di carattere generale. Quale è stato e, ancor più, quale sarà a suo avviso l'impatto dell'integrazione su larga scala sui processi produttivi?

L'evoluzione tecnologica porta alla utilizzazione di circuiti a sempre maggiore integrazione e quindi alla diminuzione del numero dei componenti in un elaboratore. Aumenta in tal modo il ruolo dei materiali e diminuisce il numero delle ore-lavoro necessarie per produrre un elaboratore. Questo, tradotto in termini semplici, potrebbe avere un impatto negativo sui livelli occupazionali di una fabbrica.

...mentando la ... mercato e conseguentemente i volumi, con l'offerta di prodotti competitivi che soddisfino precise esigenze di mercato.

E' in questo contesto che la HISI sta lanciando un nuovo sistema, il PDS 4 che, interamente progettato a Pregnana, è fabbricato a Caluso; e negli ultimi anni ha affiancato alla produzione di sistemi, prodotti di grande diffusione quali la famiglia SPPL di stampanti seriali e di terminali scriventi.

Uno sguardo alla strategia industriale della HISI. Viene annunciato in questi giorni il DPS 4. Quali ne sono le caratteristiche?

E' difficile rispondere brevemente ad una domanda tanto complessa. Sinteticamente direi che il DPS 4 è un sistema che riassume tutte le innovazioni concettuali e tecnologiche più recenti.

Vorrei qui semplicemente sottolineare il fatto che l'architettura del sistema rappresenta non tanto una evoluzione quanto un deciso distacco rispetto a quanto è stato fatto in passato, non soltanto da noi, ma dai principali concorrenti in questa fascia di elaboratori.

Infatti, a fronte della tradizionale struttura a *monoprocessor*, il DPS 4 racchiude in sé una molteplicità di *processor*, più precisamente fino a 12 (a seconda della configurazione), ciascuno dedicato a specifiche funzioni, ma tutti cooperanti ad un medesimo fine elaborativo. Questa soluzione architettonica presenta vantaggi prima irrealizzabili. Consente un rapporto prestazioni/costo nettamente superiore rispetto alle strutture tradizionali; ha in sé la possibilità di adattare – meglio che in passato – il sistema alle necessità dell'utente; permette il funzionamento anche in presenza di guasti (nella struttura tradizionale il guasto dell'unico *processor* significava automaticamente l'interruzione di ogni attività elaborativa) con un deciso aumento della « disponibilità » del sistema; presenta la capacità di risolvere in modo assolutamente efficace il problema della « emulazione » di altri sistemi (ossia di utilizzare programmi sviluppati su altri elaboratori).

Una caratteristica del DPS 4 è la compatibilità con altri sistemi Honeywell.

Mi aspetto che PanoramaHISI sviluppi questo tema, che richiede ben maggiore spazio e tempo di quello che può rientrare in questo contesto.

Ritengo infatti di poter affermare che il DPS 4 rappresenti il più importante evento nella pur breve storia della informatica in Italia.

Come l'ingegneria ha affrontato, nel suo complesso, lo sviluppo del DPS 4?

Il DPS 4 è il risultato di quattro anni di lavoro di progettazione: all'ini-

scelte ... quindi con la realizzazione di un disegno rispondente agli obiettivi strategici del prodotto – funzionalità, prestazioni, costo, qualità –, legati alle esigenze di mercato cui deve rispondere.

Voglio sottolineare che durante lo sviluppo del nuovo sistema sono state concepite idee originali. Esse sono state brevettate ed hanno consentito ai nostri ricercatori di ricevere riconoscimenti in ambito Honeywell. Cito in particolare i premi H.W. Sweatt – che sono il più alto riconoscimento che la Honeywell Inc. accorda al talento creativo in campo scientifico dei propri specialisti in tutto il mondo – assegnati nel 1977 a Gian Carlo Tessera per l'architettura, nel 1978 a Gianpaolo Montorfano per il nuovo sistema di alimentazione, ed a Paola Secchi per l'IPS (Interactive Processing System).

Lo stabilimento di Caluso: come ha cambiato le proprie linee di produzione per adeguarsi al nuovo sistema?

Lo stabilimento ha una propria continua evoluzione che è funzione dei tipi di prodotto che si fabbricano e dei relativi volumi. L'evoluzione è determinata da investimenti in edifici, impianti, macchine, attrezzature, sistemi informativi, *know-how*.

In particolare per il sistema DPS 4, si sono introdotti nuovi processi di produzione e di collaudo in relazione alle tecnologie adottate.

Un maggiore mutamento si è avuto in fabbrica col passaggio dai piccoli volumi di produzione della stampante, ai grandi attuali volumi. Una produzione di grande serie che richiede alti livelli di automazione.

La SPPL: una famiglia di prodotti di largo successo per la Honeywell. Ce ne può descrivere i termini, dal punto di vista *marketing* e produttivo?

La nostra famiglia di stampanti seriali e terminali è entrata nel mercato nel 1975 e da allora è cresciuta rapidamente sia come numero di modelli che come volumi prodotti.

Due fattori ne hanno favorito il successo. Il primo è rappresentato dal fatto che stiamo operando in un mercato ad alta crescita (un mercato molto appetito, dove operano numerosi concorrenti, in particolare americani e giapponesi). Il secondo fattore è che la HISI ha un ottimo prodotto, che come tale, guadagna in termini di penetrazione di mercato.

La vendita di queste stampanti avviene sia in collegamento con i sistemi Honeywell (la cui diffusione in tutto il mondo negli ultimi anni è cresciuta con andamento esponenziale), sia attraverso la vendita OEM, alla quale ho accennato prima: la vendita cioè ad altri costruttori di sistemi che, non avendo in produzione una stampante, devono acquistarla. E' questo ... che ci ... competitiva. Anche ... e stiamo acquisendo quote di mercato: operiamo in Italia ed Europa con vendita diretta ai clienti OEM, nel mercato americano attraverso un contratto di licenza con la Tally ed in quello sudamericano con un contratto di licenza con la Elebra; ovviamente non siamo fermi qui, ma stiamo perseguendo altre opportunità nelle aree geografiche a maggiore potenziale.

Due dati, indicativi per il *trend*: dai nostri stabilimenti sono uscite nel 1976 1.500 macchine; il programma di produzione per il 1980 è di 38.000 macchine. Per le previsioni, posso dire che nel 1984 supereremo le 100.000 unità annue.

Qual è il compito che si pongono per i prossimi anni sviluppo e ricerca?

Il momento dell'annuncio di un nuovo sistema, per la progettazione, non significa il termine del lavoro, ma un punto di passaggio. Il sistema, che è destinato ad avere una lunga vita sul mercato, richiede una continua evoluzione in termini di *software* di base, *software* applicativo, *firmware*, *hardware*, gestione di nuove periferiche e terminali.

L'architettura « aperta » del DPS 4 si presta particolarmente al rinnovamento, per mantenere la competitività nel tempo, mediante un continuo lavoro di progettazione basato sulle nuove tecnologie, man mano che queste si rendono disponibili.

Dunque l'attività della nostra ingegneria, per quanto riguarda i gruppi di progetto dedicati ai sistemi sarà concentrata sulla evoluzione del DPS 4.

In parallelo un grosso impegno si sta sviluppando per aggiornare, anche con nuovi modelli, la famiglia delle stampanti seriali SPPL.

Attività di ricerca e sviluppo che desidero sottolineare, perché particolarmente qualificanti, sono l'acquisizione di *know-how* per la progettazione di circuiti ad alta integrazione « VLSI Custom » e « Gate Array », l'introduzione di metodologie e sistemi per l'automazione di alcune fasi del progetto per accelerarne il ciclo, lo sviluppo di metodologie avanzate di progetto *software*.

Il lavoro della nostra progettazione, non va dimenticato, è legato ad un piano strategico più ampio, quello della HIS, alla cui formulazione il « Product Planning » della D.G.S.I. partecipa in modo creativo.

Questa, in sostanza, è la logica nella quale si inserisce la nostra attività.

La HISI fa parte di un gruppo multinazionale di origine americana. In particolare, l'ingegneria è inserita in un ambiente internazionale. Che tipi di vantaggi ne derivano?

Il fatto di essere parte di una multinazionale permette alle organizzazioni che operano a Pregnana e Caluso di interagire con il *know-how* che la Honeywell detiene presso gli altri centri di ricerca, sviluppo e produzione.

Questo significa che i punti di partenza sono molto avanzati e che quindi la D.G.S.I. è in grado di produrre, con progetti originali, concetti (e prodotti) decisamente avanzati che ci permettono di essere concorrenziali anche sul mercato americano, il più esigente del mondo. Fatto che per un'azienda europea, se isolata, sarebbe molto difficile, se non addirittura impossibile.

La nostra azienda è l'unica in Italia che opera a ciclo completo nel settore della grande informatica. Che cosa potrebbe significare questo per il nostro Paese?

Cominciamo dal chiarire che cosa voglia dire per un'azienda di informatica l'operare a ciclo completo, in particolare per quanto riguarda la concezione di un sistema.

Significa, sostanzialmente, avere la capacità di formulare studi di base (mercato, architettura, tecnologie, etc.), di realizzare il macrodisegno integrato del sistema, il progetto di dettaglio *hardware*, *firmware* e *software*, per ottenere le funzionalità e prestazioni pianificate, rispettando gli obiettivi di producibilità, costo e qualità.

Significa quindi essere in grado di concepire, disegnare e produrre in tutti i suoi aspetti un sistema Edp. Questo (e qui rispondo alla domanda) permette al Paese di avere un *know-how* che è specifico di paesi avanzati e che consente di diffondere anche in aziende collaterali quelle conoscenze che sono di estrema importanza per uno sviluppo non solo commerciale ed applicativo, ma anche industriale del settore.

Tutto questo significa anche rispondere alle linee del « Piano finalizzato per l'elettronica », preparato dal governo nel 1978, i cui obiettivi generali per l'informatica sono indicati sintetivamente in due punti:

a) sostenere la crescita dell'industria operante in un settore destinato ad assumere sempre maggiore rilevanza nei processi di sviluppo dei sistemi economici e sociali di tutti i paesi, e maggior peso negli scambi internazionali;

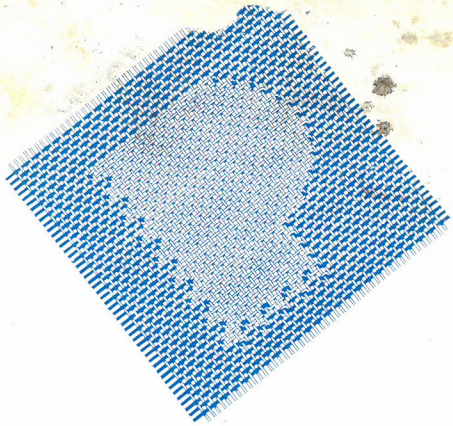
b) promuovere nell'economia e nella società italiana una più elevata diffusione qualitativa nell'uso dei mezzi di informatica, come condizione per più elevati tassi di produttività e di migliore efficienza del sistema produttivo, dei servizi sociali e della Pubblica Amministrazione.

☆

(intervista rilasciata a Milano il 28 marzo 1980)

n Honeywell) a Prato

Dal 9 all'11 aprile 1980, il Grand Hotel & La Pace di Montecatini ospita Prato Expo '80, la rassegna della produzione tessile dell'area pratese. Anche Honeywell è presente.



All'osservatore frettoloso riesce difficile scorgere gli elementi che hanno fatto di Prato, così simile a tante altre città d'Italia, uno dei centri mondiali del tessuto cardato (una lavorazione che riduce la lana uniformemente soffice). Ed in effetti non è facile sintetizzare quel composito amalgama di cultura, economia, servizi che fanno di Prato una città unica nel suo genere.

Particolare rilevanza, in questa sede, ha l'antica vocazione industriale che, erede della tradizione laniera, si concretizza oggi in 13.000 aziende artigiane e 1.000 a dimensione industriale, con oltre 600.000 fusi per cardato, 250.000 per pettinato ed oltre 14.000 telai attivi.

Tra gli ingredienti di questo successo, va collocato ai primi posti il fatto organizzativo. Ciascuna azienda è altamente specializzata in una precisa fase di produzione e per determinati tipi di prodotto.

Ciò conferisce al sistema la massima elasticità e – insieme – la più alta specializzazione tecnologica e professionale.

Per un'attività economica di queste dimensioni, con un'interscambio con l'estero di oltre 1.500 miliardi di lire all'anno, un'esposizione come quella che viene organizzata ormai da cinque anni si è resa indispensabile: una grande rassegna delle più importanti e rappresentative aziende del settore per gli operatori (provenienti da tutto il mondo) di un campo in continua evoluzione.

A destra, il marchio distintivo dell'esposizione pratese. Sotto, uno scorcio del Grand Hotel La Pace di Montecatini sede della manifestazione. In fondo pagina, lo schema del sistema informativo.

Alla rassegna di Montecatini, Honeywell dà il proprio supporto di tecnologia avanzata e propone alcune soluzioni per il futuro. In questa Prato Expo '80, tre terminali video VIP 7750 R consentono la registrazione dei visitatori e l'interrogazione di una serie di archivi.

Il sistema di terminali, connessi con due elaboratori Honeywell livello 62, assicura un facile uso di cinque archivi:

- archivio espositori (divisi per categoria) con analisi delle partecipazioni alle diverse manifestazioni;
- archivio produzioni degli espositori (attuali o potenziali), con caratteristiche merceologiche, composizioni, prezzi medi, tipi di tessuto;
- archivio visitatori;
- archivio visitatori in ingresso, che registra in *input*, tramite video, il numero della scheda (e/o tessera) di ingresso, con vari dati anagrafici (professione, qualifica, azienda, presenze, nazionalità ecc.);
- archivio spazi espositivi, con indicazione delle assegnazioni nelle diverse edizioni.

Il primo, il terzo ed il quarto archivio costituiscono la *mailing list* dell'organizzazione, e con il quarto sono possibili statistiche di presenza.

Per il futuro, per le rassegne che si susseguiranno, si è progettato di dotare ogni singolo *stand* di un terminale videoscrivente con il quale gestire direttamente gli ordini ricevuti.

Un servizio originale che mette a disposizione degli espositori uno strumento gestionale per la prima attività di vendita sullo *stand* da utilizzare poi anche ai fini produttivi aziendali.

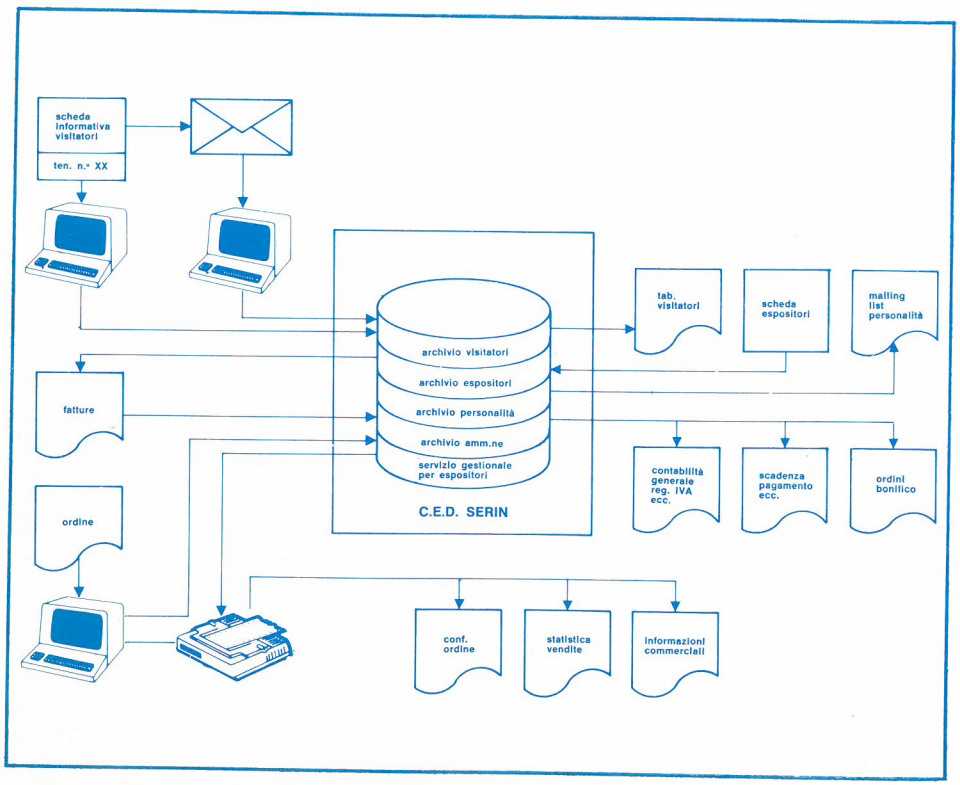
Ciascuno di questi terminali viene programmato con un proprio codice di riservatezza che impedisce ai non autorizzati l'accesso alle informazioni inserite ed elaborate localmente.

I programmi utilizzabili saranno quelli di informazione sulla propria produzione, utili ai fini della contrattazione commerciale (con dati più specifici, come sconti, modi di pagamento, prezzi in valuta ecc.) e, quindi, della stesura della conferma d'ordine immediata che contemporaneamente predisporrà la statistica degli articoli venduti (utilizzati poi anche per il lancio in produzione).

In una fase organizzativa ancora più avanzata, il sistema informatico Honeywell prevede la possibilità di registrare con un lettore ottico o magnetico le tessere ed i biglietti d'ingresso.

In tal caso, il visitatore inserirà il biglietto o la tessera in un lettore installato presso un ingresso a tornello girevole. Il lettore trasmetterà i dati all'elaboratore il quale a sua volta registrerà ed abiliterà l'ingresso facendo scattare la barra del tornello. In questo modo la funzione del controllo e della registrazione verrà notevolmente alleggerita e semplificata nel rapporto col visitatore ed assicurerà un *input* dei dati automatico, con immediata percezione delle presenze nei locali della manifestazione.

(notizia segnalata da Mario Raveggi)
Firenze



...vacanze siano perfette

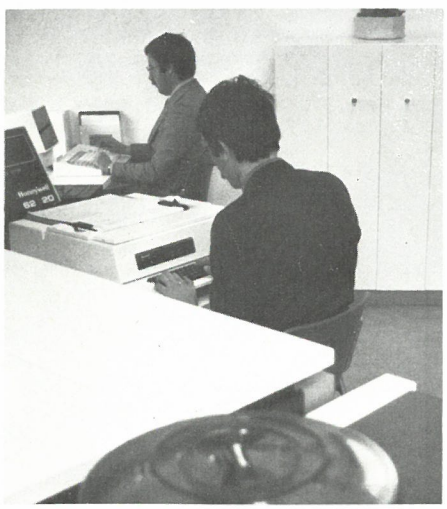
Un Honeywell livello 62/20 è stato installato in un villaggio turistico calabrese. Il suo lavoro permette agli ospiti vacanze organizzate perfettamente. Al sole ed al mare... ci pensa la Calabria.

Sulla bellissima costa calabrese che si affaccia sul mar Jonio, pochi chilometri a Sud dell'antica città di Crotone, dove Pitagora stabilì la sede della prima scuola di specializzazione superiore della storia (che oggi si chiamerebbe università), sorge un complesso alberghiero: Tizianaland.

Un territorio estremamente vario: da vallate brulle e spettrali (dove sono stati girati *film western*), a zone di vegetazione da far invidia alle Prealpi, da promontori caratterizzati da ruderi greci, a castelli che sorgono dal mare (quello di Brancaleone), oliveti ed agrumeti. Tutto in riva allo Jonio, caldo e pulito.

Un insediamento turistico-alberghiero che alla tipica tradizione italiana dell'ospitalità (tanto sentita nel Mediterraneo) unisce le idee del più moderno modo di offrire una vacanza.

Infatti, al Costa Tiziana Hôtel, alta categoria, tutti i *comfort,* tutte le cose che un villeggiante ama avere disponibili, si affianca il Costa Tiziana Residence, per una vacanza diversa, per fantasia ed autonomia.



Il tutto integrato – se lo si vuole –, in una vita da villaggio, con animazione, teatro (800 posti, una stagione classica ed anche brillante), escursioni in crociera (a bordo di un vecchio brigantino), giri turistici per la Regione, dalle coste all'alta montagna per città antiche e luoghi insospettabili. E per gli sportivi ad ogni costo, piscine e tennis, cavalli e vela, così come, per chi lo desidera, cure termali a base d'acqua marina al centro di talassoterapia.

Incominciato agli inizi degli anni '70 con il nucleo principale dell'albergo che, con 120 camere, ha una ricettività di 220 posti, il complesso è stato integrato dal 1975 con il Residence, 140 unità abitative per 346 posti.

Proprietà della maggioranza delle azioni del complesso è la Itavia, linee aeree nazionali. A sua volta, il Costa Tiziana è proprietaria della Viaggi nel Sole, agenzia turistica che coordina le attività del complesso alberghiero e che organizza le escursioni, le crociere, i safari *sub*, e la disponibilità di *camper* per chi voglia girare la Calabria nel modo più alla moda. Inoltre essa è proprietaria della Adabussing, società di trasporto che collega l'aeroporto di Lamezia con Tizianaland, Crotone, Catanzaro e Cosenza e che cura il servizio postale privato del gruppo.

Nel marzo dello scorso anno Honeywell ha fornito alla Viaggi nel Sole un proprio elaboratore Livello 62 per le attività di gestione del complesso.

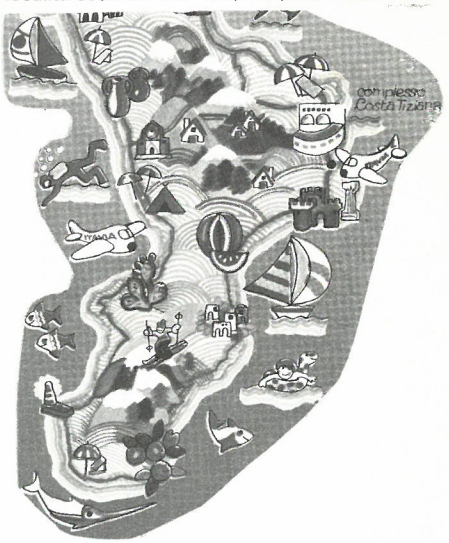
Già a pieno ritmo con l'inizio della stagione, che qui comincia presto, la macchina è stata installata, un servizio con i servizi, nell'ala del Costa Tiziana Hôtel riservata all'amministrazione, ai magazzini, alle scorte.

Il Livello 62, un Modello 20 con 256 KB di memoria centrale, due dischi da 20 milioni di *byte*, un'unità di *input* a *diskette*, due terminali video VIP 7700 R con acclusa stampante SPPL (un terzo VIP in fase di installazione), una stampante di sistema, un terminale video KDS, è collegato, tramite i due VIP e le SPPL con la *hall* dell'albergo e con l'ufficio dell'agenzia di viaggi. Terzo collegamento, previsto tra brevissimo tempo, con il centro di talassoterapia allocato accanto al Residence.

Presso il centro elaborativo vengono svolte tutte le procedure di amministrazione: contabilità generale di

costa tiziana hotel

complesso alberghiero in crotone (calabria)
località costa tiziana - tel. (0962) 2 5601 - tlx. 88059



Hôtel e Residence, dell'Adabussing e della Viaggi nel Sole, e la gestione dei magazzini.

All'ufficio dell'agenzia, il sistema di terminali Honeywell è dedicato alla fatturazione ed allo slittamento dei *voucher.* (Va ricordato che la Viaggi nel Sole fa da tramite tra numerosissime agenzie di viaggio private in tutta Italia e non solo il complesso di Tizianaland, da anche altri alberghi calabresi).

Il secondo collegamento al L. 62/20, come detto, avviene dalla *reception* dell'albergo: qui hanno luogo fatturazione e prenotazione camere del Costa Tiziana Hôtel.

☆

I dipendenti Honeywell che volessero informazioni più dettagliate su prezzi e modalità, possono telefonare allo 02/863095.

Nella foto qui sotto, un'immagine (invernale!) dell'hôtel Costa Tiziana. A sinistra, un particolare del centro di elaborazione dei dati.

Comune un'esperienza positiva che apre problemi nuovi

Al di là della gestione di servizi amministrativi, prospettive per una finalizzazione programmatica su scala intercomunale del servizio elaborazione dati. Un articolo tratto dal notiziario ANCI (Associazione Nazionale Comuni Italiani).

Il Comune conta circa 69.000 abitanti, di cui 53.000 nell'area propriamente urbana, ed ha una superficie di kmq 474 che rappresenta il 10% dell'intera Provincia.

L'avvio del processo di automazione data dal marzo 1975, allorché il Consiglio comunale costituì una Commissione tecnico - amministrativa (con rappresentanti della Regione ed esperti) per formulare orientamenti in ordine al progetto di automazione da adottare.

Il Consiglio comunale, sulla base dei risultati dei lavori della Commissione, nel dicembre dello stesso anno, affidò alla Honeywell I.S.I. la realizzazione del progetto offerto, istituì il Servizio Elaborazione Dati Comunale e diede avvio alle procedure concorsuali per la copertura dei posti. Subito dopo venne affrontato il rilevante lavoro di costituzione degli archivi anagrafici e, contemporaneamente, la laboriosa opera di messa a punto dei programmi occorrenti alla gestione dei servizi anagrafici, condotta in collaborazione tra il personale del Comune e quello della HISI.

Nel frattempo si dava anche avvio all'analisi della automazione dei servizi di ragioneria che, dopo trattative con la HISI si era stabilito di realizzare in collaborazione, adottando una filosofia T.P. Tali operazioni risultarono particolarmente impegnative per le strutture comunali interessate.

A seguito di questo impegno, essendo stato consegnato l'elaboratore, un Honeywell L. 62/60, nell'ottobre 1977, fu possibile dare inizio alla gestione effettiva dei servizi demografici nell'aprile del 1978 e dei servizi di ragioneria con l'esercizio finanziario 1979.

IL SISTEMA INFORMATIVO DEL COMUNE DI GROSSETO

Il sistema informativo del Comune di Grosseto copre le principali aree di competenza comunale; allo stato attuale queste sono:

a) gestione dei servizi demografici;
b) gestione dei servizi finanziari;
c) gestione del servizio per il personale.

L'automazione delle prime due aree è stata realizzata utilizzando il pacchetto applicativo della HISI SICOM 62. La procedura di gestione del personale è stata invece realizzata in proprio dal Comune.

Le caratteristiche più interessanti del sistema informativo sono le seguenti:

- integrazione degli archivi all'interno di ciascuna area meccanizzata (archivio anagrafico ed elettorale per la gestione della popolazione; archivi delle delibere, delle fatture, dei movimenti contabili per la gestione del bilancio);
- modularità del prodotto tale da assicurare la possibilità di installazione graduale;
- disponibilità di informazioni immediate ed aggiornate da terminale video per la ricerca sugli archivi.

a) La gestione dei servizi demografici

Questa area di meccanizzazione offre una soluzione ai seguenti servizi:

- anagrafe;
- leve;
- elettorale.

Questi tre moduli sono completamente integrati facendo tutti riferimento all'archivio anagrafico.

L'automazione dei servizi anagrafici si articola in due fasi fondamentali:

- certificazione;
- aggiornamento dell'archivio.

Dall'aprile 1978 viene effettuata la certificazione in tempo reale presso gli sportelli dell'ufficio anagrafe. Su semplice richiesta del cittadino viene immediatamente stampato da terminale qualsiasi certificato ottenendo così la riduzione delle code ed un miglioramento del servizio prestato.

Più complesse sono le funzionalità dell'aggiornamento dell'archivio; esse provvedono all'aggiornamento dell'archivio magnetico ed a pilotare quello dell'archivio cartaceo, che, comunque, per legge deve essere mantenuto. Le variazioni dello stato di un cittadino vengono comunicate all'ufficio anagrafe, il quale stampa un certificato ed annota a margine la variazione da effettuare. Il certificato corretto viene inviato al SED che perfora su scheda la variazione; prima dell'aggiornamento definitivo dell'archivio il sistema verifica la logicità e la correttezza delle correzioni effettuate.

La fase di aggiornamento provvede anche all'emissione di tabulati di guida e di etichette per l'aggiornamento degli archivi cartacei; vengono inoltre stampate le comunicazioni per i servizi esterni all'ufficio anagrafe (ufficio elettorale, igiene, tributi, Procura della Repubblica, ecc.).

La procedura delle leve provvede agli adempimenti formali necessari per le leve militari e scolastiche.

La procedura dell'elettorato assicura tutte le funzioni del servizio elettorale comunale. Essa infatti esegue le due revisioni di legge (revisione dinamica e semestrale) oltre a stampare, in occasione dello svolgimento di elezioni, i certificati elettorali. Nello svolgimento delle revisioni di legge vengono stampate tutte le comunicazioni necessarie all'esterno del servizio elettorale e del Comune.

I benefici dovuti alla meccanizzazione dell'area « popolazione » si riflettono sia all'interno dell'apparato comunale, sveltendo il lavoro ed abolendo le mansioni più ripetitive, sia all'esterno migliorando il servizio reso ai cittadini. La meccanizzazione dell'anagrafe mette inoltre a disposizione degli amministratori comunali uno strumento di conoscenza della realtà che può essere utilizzato come supporto alle scelte dell'operatore pubblico.

notiziario anci

La città di Grosseto, sul fiume Ombrone in Maremma, è un importante mercato agricolo e zootecnico e centro industriale specializzato nei settori della metalmeccanica, dell'edilizia ed alimentare. Nella foto, il Duomo.

b) La gestione dei servizi finanziari

La gestione automatizzata del bilancio ha avuto inizio con l'anno finanziario 1979.

L'automazione di questa area ha permesso la gestione automatica di tutte le operazioni contabili sia in entrata che in uscita. La procedura realizzata è strutturata su una serie di archivi completamente integrati tra loro in modo che ogni variazione debba essere caricata una sola volta, alleggerendo così il lavoro della ragioneria e permettendo un completo allineamento dei differenti archivi.

E' possibile per comodità distinguere tre fasi principali di gestione:

- determinazione del bilancio preventivo;
- gestione del bilancio di competenza e dei residui attivi e passivi;
- stesura del conto consuntivo.

La determinazione del bilancio preventivo viene effettuata nel periodo compreso tra il mese di dicembre dell'anno precedente a quello di riferimento del bilancio ed i primi mesi dell'anno in corso.

Come prima operazione di questa fase viene determinato uno schema di bilancio che riporta il piano dei conti, il conto consuntivo di due anni prima e gli importi previsti nell'anno precedente. Questo schema di bilancio fornisce agli amministratori uno strumento di aiuto per la determinazione del bilancio preventivo. Su questo schema vengono infatti riportate tutte le variazioni da effettuare. Segnalate queste variazioni si ottiene copia del bilancio preventivo.

La gestione del bilancio di competenza, che è realizzata con la modalità T.P., permette di effettuare tutte le movimentazioni contabili dai terminali video installati presso gli uffici della ragioneria. L'utilizzo della modalità T.P. consente la ricerca da terminale sullo stato di avanzamento del bilancio, sui rapporti con i debitori e beneficiari e su tutte le entità contabili connesse con la gestione del bilancio.

La procedura realizzata permette la gestione contemporanea dell'esercizio suppletivo e dell'esercizio provvisorio nei pri-

...one del bilanci...
...Questa contemporaneità sem...
il lavoro permettendo di aggiornare tutti gli archivi senza dover ricorrere al personale del SED per la sostituzione dei supporti magnetici o per altri interventi.

Nella fase di gestione del bilancio di competenza il sistema provvede a fornire tutti i documenti necessari e stabiliti per legge.

La procedura è stata concepita in modo da permettere, in qualsiasi momento, di effettuare delle modifiche e delle correzioni ai movimenti già caricati salvo verifica della compatibilità di queste correzioni. Non è ad esempio possibile variare l'importo di un impegno quando questa variazione ecceda l'importo del capitolo cui l'impegno fa riferimento.

Alla fine dell'anno il sistema provvede alla stesura del conto consuntivo: la stesura di questo documento avviene dopo il caricamento delle variazioni di assestamento decise dagli organi ed uffici competenti.

Effettuate queste operazioni, il sistema provvede automaticamente alla determinazione degli importi da destinare a residui e ad economia. L'applicazione dell'informatica in questo settore dell'amministrazione comunale ha permesso da una parte una gestione più puntuale del bilancio e dall'altra uno snellimento del lavoro nelle fasi particolarmente delicate quali la determinazione del bilancio preventivo e la stesura del conto consuntivo.

L'utilizzo della modalità T.P. consente inoltre il decentramento del lavoro e l'autonomia dell'ufficio di ragioneria, relegando l'intervento del SED alla sola stampa dei documenti. Ciò permette la diretta responsabilità della ragioneria su ogni operazione contabile svolta.

c) La gestione del servizio per il personale

La procedura realizzata assolve tutti i compiti relativi alla predisposizione degli stipendi e dei salari per i dipendenti comunali, siano essi di ruolo che ad assunzone provvisoria.

Mensilmente viene perciò calcolato il trattamento economico spettante ad ogni singolo dipendente, vengono stampati il relativo cedolino, i ruoli di pagamento per la tesoreria comunale, l'elenco dei mandati che successivamente vengono reintrodotti da terminale ricollegandosi alla gestione del bilancio.

Vengono anche prodotti una serie di elenchi riepilogativi ai fini della gestione delle ritenute da effettuare ai singoli dipendenti.

A fine d'anno la procedura provvede al calcolo dei conguagli che vengono effettuati con il pagamento della tredicesima mensilità.

Sono infine previste le stampe del mod. 101 e del mod. 770.

PROSPETTIVE

L'evoluzione del sistema informativo del Comune di Grosseto può essere distinto in:

- aggiornamento delle procedure già automatizzate;
- allargamento dell'area di applicazione.

Il primo punto è dovuto al continuo mutare della legislazione vigente. Basti pensare al recente DPR n. 421 del 19-6-1979 sulla contabilità dei Comuni, che impone una revisione della procedura della gestione del bilancio che comprenda l'obbligo di redigere il bilancio di cassa ed il bilancio pluriennale.

E' inoltre intenzione dell'Amministrazione mettere a punto una procedura per la gestione completa del personale che non si limiti al calcolo delle competenze ma che preveda anche la memorizzazione dei pro...
carriera, la s...
del singolo dipendente. ...zazion...
di questa procedura è prevista ...e la estensione alla modalità T.P.

Relativamente al secondo punto, cioè all'allargamento dell'area di applicazione, si prospettano di particolare interesse interventi di automazione nei settori degli accertamenti tributari, delle gestioni patrimoniali e del servizio per « la casa ».

Ma, al di là del consolidamento dei servizi gestionali, l'Amministrazione comunale di Grosseto si è già proposta un'espansione dell'uso e della finalità dell'automazione, guardando alla nuova realtà delle aggregazioni intercomunali (istituite, in Toscana, con legge regionale) e, quindi, a quella dimensione sovracomunale o comprensoriale ipotizzata come livello ottimale o idoneo per la gestione di servizi e la funzione programmatoria. Sarà però indispensabile verificare puntualmente «sul terreno» quali forme concrete di utilizzazione e applicazione potranno essere sperimentate e quali « aree di intervento » si prestino maggiormente ad essere « aggredite » dall'automazione, facendo precisamente collimare scelte politiche-programmatiche ed esigenze amministrative.

CONSIDERAZIONI CONCLUSIVE

Pur con le difficoltà connesse con l'ingresso in un campo di operatività nuovo, l'esperienza del Comune di Grosseto è stata complessivamente positiva, anche grazie all'impegno profuso per la realizzazione del progetto.

Si afferma, però, la necessità – proprio mentre le esigenze di automazione dei servizi si fanno maggiormente acute e sentite nelle amministrazioni pubbliche locali, in un assetto organizzativo e funzionale ottimale – di una ragionata riflessione che impedisca, ai singoli enti, di cadere in atteggiamenti acritici verso qualsiasi proposta eventuale delle case costruttrici.

L'automazione, in sostanza, non deve essere un distintivo di prestigio, ma un reale supporto operativo alla quotidiana azione dell'ente locale, che richiede pertanto una adeguata e non improvvisata predisposizione di risorse tecniche ed umane: altrimenti si corre il pericolo di sconvolgere procedure consolidate per una alternativa incerta e di difficile gestione.

L'automazione è certamente un « salto di qualità », anche laddove sistemi di elaborazione sono funzionanti da tempo, appunto in vista del ruolo nuovo, più articolato e complesso, che le Amministrazioni comunali – singolarmente od associate tra loro – debbono proporsi di svolgere.

Non bisogna guardare soltanto alla semplificazione di procedure burocratico-amministrativo, ma anche all'importanza di una accurata raccolta ed elaborazione di dati essenziali alle funzioni conoscitiva e programmatoria del governo locale.

In ogni caso non si può prescindere dal processo parallelo di ristrutturazione dei servizi e di riqualificazione del personale, al fine di adeguare l'organizzazione burocratica alle esigenze del nuovo strumento operativo, nonché di poter disporre di operatori all'altezza dei diversi compiti da svolgere.

A quest'ultimo proposito sarà anche necessario adeguare la politica retributiva degli Enti Locali al nuovo contenuto professionale richiesto ai vari livelli per il personale coinvolto nel processo di automazione dei servizi comunali.

I Componenti della Commissione assesorile per il progetto di automazione:
Roberto Ancona, Aldo Tonini,
Umberto Chelini

...ATO
...G HIS

IN USA

Stephen G. Jerritts, presidente della Honeywell Information Systems ha annunciato in febbraio a Waltham la riorganizzazione del *marketing* operante sul territorio statunitense.

Tutte le operazioni di *marketing* in America sono ora responsabilità della U.S. Marketing and Services Division (USMSD), il capo della quale è il vice presidente e direttore generale Michael J. Keliher.

« Questa ristrutturazione – ha dichiarato Jerritts –, *ben si accorda con la originale strategia di* marketing *elaborata dalla nostra azienda in questi anni concentrando le attività di vendita e di* marketing *su specifici obiettivi di mercato. »*

Come parte di questa strategia, la Minicomputer Marketing Operation (che ha come responsabile Elmer I. Clegg), assume la nuova denominazione di Distributed Sales Operation e, così com'è, viene trasferita dalla Small/Medium Information Systems Division (SMISD) alla USMSD.

Inoltre, l'organizzazione Airline and Financial Industries (che comprende anche le attività della Incoterm) diviene una *Operation* e passa anch'essa, avendo come responsabile Christopher J. Lynch, nell'ambito dell'USMSD.

Al riguardo, il presidente ha affermato che le attività di progettazione, produzione e *marketing* della *Operation* proseguiranno secondo i programmi.

☆

HONEYWELL E GELATI

La Hendries Inc., azienda *leader* nel New England (USA) nella produzione di gelati e nella distribuzione di cibi congelati ha ordinato alla Honeywell due sistemi 64/DPS per la propria sede centrale di Southboro nel Massachusetts.

I sistemi gestiranno separatamente le due attività dell'azienda: uno elaborerà i dati di vendita e di immagazzinaggio del reparto surgelati, l'altro controllerà i processi produttivi e di distribuzione dei gelati.

I nuovi sistemi, due 64/DPS-320 rimpiazzeranno due elaboratori Honeywell della serie 200/2000, e saranno configurati ciascuno con 512 K di memoria, tre unità disco, unità a nastro a nove tracce, stampante a 600 linee al minuto, e due terminali video Honeywell VIP.

☆

(GREG BOOTH)

Nella foto, un'immagine di un'azienda italiana produttrice di gelati la Besana di Milano, utente anch'essa della Honeywell.

SC[illegible]

[illegible]svolta la 1ª manche della Gara Sociale (Trofeo HISI). [illegible]iato il Corso di Sci 1980.

La sez. sportiva Sci-Montagna di Caluso ha iniziato la propria attività gionale il 5-1-1980 con una gita sciistica a Courmayeur-Val Veny. Prima di allora il tardivo innevamento e le festività natalizie hanno impedito l'organizzazione di gite, ma il programma e l'attività già svolta dimostrano la buona volontà di recuperare il tempo perduto. Dal 5 gennaio in poi infatti il programma prevede attività ininterrotta fino a inizio aprile con gite sciistiche, il Corso di sci, le due Gare sociali con l'assegnazione del Trofeo HISI. E, se possibile e sufficientemente richiesta, la Traversata del Bianco.

Alla gita in Val Veny del 5-1 sono già seguite quelle del 31-1 a Chamois (nella Valtournanche), quella del 19-1 a Champoluc e quella del 26-1 sempre a Champoluc con annesso svolgiment odella 1ª *manche* di *slalom* gigante valido per il Trofeo HISI 1980. A questa 1ª *manche* hanno partecipato 43 concorrenti adulti fra uomini e donne più 10 ragazzi che, *extra* classifica, hanno voluto sperimentarsi in vista della loro gara effettiva.

La classifica della 1ª *manche* Adulti [illegible]ni posti è la seguente:

Mas[illegible]ile dipendenti

1° Franco Parenti	59"1
2° Fausto Berta	59"8
3° Venanzio Ferrero	1'03"2
4° Giovanni Ballurio	1'03"3
5° Aldo Bertone	1'10"0

Maschile familiari

1° Michele Giaccaglia	1'05"5
2° Benito Spitoni	1'07"0

Femminile familiari

1ª Federica Giaccaglia	1'17"0
2ª Francesca Giaccaglia	1'33"5
3ª Angioletta Borghesi	1'52"0
4ª Elise Genesin	2'23"5
5ª Stefania Braghin	2'24"1

Come si vede ci sono due nomi nuovi al vertice (Parenti e Berta, neo assunti) e due veterani (il redivivo Ferrero e l'indistruttibile Ballurio) mentre non figurano i vincitori delle ultime due edizioni: Bisantis ancora assente per problemi di famiglia e Cena autore di una gar asfortunata. La 2ª *manche* avrà luogo a Pila (AO) il prossimo 22 marzo sullo stesso percorso di gara dell'anno scorso, cioè quello della *« Nouva Bassa »*; riusciranno Berta e Ballurio a strappare quei pochi decimi di secondo che li separano rispettivamente da Parenti e Ferrero? Sarà certamente una *manche* tutta da vedere.

Tra le donne, da evidenziare la totale assenza delle dipendenti. Giusto elogio quindi alle familiari dove le sorelle Giaccaglia hanno fatto il previsto *en-plein* (completato dal fratello Michele tra i familiari maschi); brave malgrado le cadute la Genesin Bertolino e la Borghesi Quaranta, e da incoraggiare Stefania Braghin e Nadia Isani al loro debutto tra le « grandi ».

Dopo la Gara Sociale è subito scattato il Corso di sci a Pila che si svolge dal 2 al 23 febbraio: 4 sabati consecutivi, 3 ore di lezione collettiva per sabato a squadre di 7-8 sciatori. Sono state formate 9 squadre, dai principianti assoluti ai « già bravi ». Per i più bravi è stato organizzato un corso di perfezionamento tra i paletti.

Tra il fine corso (23 febbraio) e la Gara sociale, il vuoto di 3 settimane è stato riempito con 3 gite rispettivamente a Pratonevoso, al Sestriere e in Valle d'Aosta. Particolare curioso ed *extra* sciistico: in quasi tutte le località i membri del direttivo, oltre alle normali funzioni organizzative svolgono anche quella di pubblicizzare la HISI illustrando i prodotti e l'attività della nostra azienda ai sempre numerosi curiosi attirati dall'esotica parola Honeywell.

(L. Lopardo)
Caluso

UN CORSO PER NEO-DAC

Si è concluso il 29 febbraio un corso per neo-diplomati inseriti nella Direzione Assistenza Clienti.

Dopo una parte propedeutica di cinque settimane comune a tutti gli iscritti, il corso (incominciato il 10 dicembre 1979 e tenuto in via Vida) si è articolato in specializzazioni per linee di prodotto: terminali, *Data Entry*, Periferiche 62, 64, 66.

I neo-assunti hanno visitato gli impianti Honeywell di Pregnana e Caluso, si sono incontrati con il *management* aziendale ed hanno affrontato anche problemi che esulano dal campo propriamente tecnico e che sono considerati dalla nostra azienda estremamente importanti: i rapporti interpersonali con la clientela.

La metodologia di insegnamento è stata di tipo « attivo » ed è consistita nello studio di casi reali con l'ausilio della televisione a circuito chiuso di cui è equipaggiata la sede Honeywell di via Vida.

Sotto la responsabilità di Adriano Molini, il corso è stato frequentato da:

Ivo Dal Passo (Milano), Giovanni Pampuri (Milano), Bruno Beretta (Milano), Alberto Rainoldi (Milano), per il Settore Assistenza Clienti Grandi Sistemi;

Stefano Rigginello (Prato), Andrea Padovani (Modena), Walter Cariddi (Lecce), Sabato Russo (Roma-Campobasso), Elvio Evangelista (Roma), Gabriele Capezzuoli (Firenze), Calogero Nobile (Bologna), Antonio Bámbina (Catania-Palermo), per il Settore Assistenza Clienti Sistemi di Base Centro Sud;

Sergio Vota (Torino), Marco Verdolin (Milano), Luigi Giovinazzo (Mestre), Marco Godenzini (Milano), Daniele Schiappadori (Milano), Roberto De Danieli (Brescia-Bergamo), Franco Longoni (Milano), Bruno Bacchetti (Udine), Mario Rota (Milano), Luigi Rathiens (Bolzano), Paul Tomasini (Bolzano), per il Settore Assistenza Clienti Sistemi di Base Nord.

☆

STUDENTI IN VIA VIDA

Un'iniziativa dell'Assolombarda, in collaborazione con la Regione Lombardia, ha portato alcune scuole medie superiori di Milano a prendere un contatto diretto con l'ambiente di lavoro nel quale, domani, gli studenti degli ultimi anni saranno inseriti.

Scopo del programma: creare le premesse di un aggiornamento del corpo docente in vari settori operativi, tra i quali l'informatica, e consentire visite conoscitive e di orientamento in vista della successiva evoluzione personale di ogni studente, tanto scolastica quanto professionale.

La visita che circa ottanta studenti di tre classi dell'ultimo anno dell'Istituto Tecnico Galvani di Milano hanno reso alla HISI il 25 febbraio scorso, ha seguito l'incontro del corpo docente dell'Istituto con le scuole HISI in via Vida e gli stabilimenti di produzione di Caluso.

Gli studenti sono stati accolti da Ferruccio Balbo, responsabile del servizio Formazione sui sistemi, il quale ha illustrato le caratteristiche dell'ambiente di lavoro e del settore operativo Edp ed ha invitato i giovani ospiti ad una visita a Caluso.

☆

(Foto HISI)

Nella foto a destra, un momento della visita degli studenti in via Vida.

Nomine e modifiche organizzative

DIREZIONE GENERALE SETTORE INDUSTRIALE

SEZIONE PROGETTAZIONE HARDWARE

SERVIZIO PIANIFICAZIONE E QUALITY ASSURANCE

Maurizio Parini, Resp. Servizio.

SERVIZIO ATTIVITA' DI SUPPORTO ALLA PROGETTAZIONE

Roberto Pasquini, Resp. Servizio.

SERVIZIO UNITA' CENTRALI

Guido Casati, Resp. Ufficio Unità Centrali.

DIREZIONE GENERALE MARKETING ITALIA

DIREZIONE ASSISTENZA CLIENTI

SETTORE ASSISTENZA CLIENTI GRANDI SISTEMI

Alberto De Benedetti, Resp. Settore;

- Loredano Castagnola, Resp. Filiale A.C. Grandi Sistemi 66 - Milano (Lombardia);
- Aldo Riboni, Resp. Filiale A.C. Grandi Sistemi 64 - Milano (Lombardia-Liguria-Sardegna);
- Guido Fantini, Resp. Filiale A.C. Grandi Sistemi - Torino (Piemonte-Liguria);
- Giuliano Benevieri, Resp. Filiale A.C. Grandi Sistemi - Bologna (Emilia Romagna-Tre Venezie);
- Mario Musella, Resp. Filiale A.C. Grandi Sistemi 64 - Roma (Centro Sud);
- Antonio Nardoni, Resp. Filiale A.C. Grandi Sistemi 66 - Roma (Centro Sud);
- Edoardo Bottero, Resp. Filiale A.G. Supporto Software Grandi Sistemi.

SETTORE ASSISTENZA CLIENTI SISTEMI DI BASE NORD

Giovanni Candotti, Resp. Settore;

- Mario Mannucci, Resp. Filiale A.C. Sistemi di Base - Milano;
- Sergio Beschin, Resp. Filiale A.C. Sistemi di Base - Lombardia;
- Giuliano Serpagli, Resp. Filiale A.C. Sistemi di Base Mini e Terminali - Lombardia;
- Lorenzo Pittatore, Resp. Filiale A.C. Sistemi di Base - Torino (Piemonte, Val d'Aosta);
- Vincenzo Venditti, Resp. Filiale A.C. Sistemi di Base - Genova (Liguria, Sardegna);
- Gian Franco Marchetti, Resp. Filiale A.C. Sistemi di Base - Padova (Tre Venezie);
- Gino Sardanapoli, Resp. Filiale A.C. Supporto Software Sistemi di Base Nord.

SETTORE ASSISTENZA CLIENTI SISTEMI DI BASE CENTRO-SUD

Quinto Dandaro, Resp. Settore;

- Primo Baldoni, Resp. Filiale A.C. Sistemi di Base - Bologna (Emilia Romagna, Marche);
- Fernando Gherardi, Resp. Filiale A.C. Sistemi di Base - Firenze (Toscana, Umbria);
- Mario Papini, Resp. Filiale A.C. Sistemi di Base - Roma (Lazio, Campania, Calabria, Lucania);
- Giuseppe Montanini, Resp. Filiale A.C. Sistemi di Base - Bari (Puglie, Abruzzo, Molise);
- Matteo Reina, Resp. Filiale A.C. Sistemi di Base - Palermo (Sicilia);
- Emilio Tedeschi, Resp. Filiale A.C. Supporto Software Sistemi di Base Centro-Sud.

DIREZIONE GENERALE ATTIVITA' DIVERSIFICATE

DIREZIONE MERCATI ESTERI

Salvatore Nicoli, Resp. Direzione;

- Giannantonio Mezzetti, Resp. Filiale Vendite;
- Mario Maestroni, Resp. Servizio Coordinamento Joint Venture;
- Alberto De Benedetti, Resp. Servizio Supporto e Sviluppo Mercati;
- Amedeo Beretta, Resp. Funzione Coordinamento e Controllo.

Domanda/Offerta

VENDESI roulotte Laverda 310 SE, posti 3 + 2, peso kg 450, completamente accessoriata.
Rivolgersi: Franco Vitali, Caluso, int. 252.

S.come sconto

AUTOMOBILI LANCIA-AUTOBIANCHI

Sconti del 4% (Delta), 5% (Beta), 6% (Gamma), 5% (A112) e 20% (accessori) ai dipendenti Honeywell.

SIRCA AUTO S.p.A. - 53, viale Papiniano - Milano - Telefono (02) 83.77.951.

Honeywell alla 27ª RIENA di Roma

Inaugurata dal Sen. Gaetano Stammati, Ministro del Commercio con l'Estero, si è svolta dal 7 al 16 marzo 1980 la 27ª Rassegna Internazionale Elettronica, Nucleare ed Aerospaziale al Palazzo dei Congressi di Roma-EUR, con il patronato e concorso del Ministero degli Affari Esteri, del Ministero delle Poste e Telecomunicazioni, del Ministero per il Coordinamento della Ricerca Scientifica e Tecnologica, del Ministero del Commercio con l'Estero e del Consiglio Nazionale delle Ricerche (CNR).

La HISI, che ha partecipato con un proprio *stand* di 110 mq, era presente alla rassegna romana con un minielaboratore L. 6/43 con 128 *K/word* - 256 *K byte* con 2 dischi da 67 *megabyte* e 2 *diskette* da 256 *K byte*, *console* video e stampante di sistema a 70 linee al minuto, il tutto collegato con due terminali bancari. Il sistema è tale da permettere al funzionario di sportello di una qualsiasi banca di avere tutte le informazioni e chiudere l'operazione fino al punto di poter gestire la cassa. La dimostrazione al pubblico consisteva nel lancio del TRB (una procedura bancaria - Tempo Reale Bancario) e nel simulare delle transazioni da terminale su archivi già esistenti. Si meccanizzano così le operazioni di sportello e retrosportello, facilitando le operazioni al banco, così più veloci e controllate, e rendendo inutili le fasi di controllo attualmente svolte a parte in tempi successivi.

In un altro settore dello *stand* HISI sono state installate due stazioni di terminali Honeywell completi collegati con il sistema informativo del Ministero dei Trasporti, Direzione Generale MCTC (Motorizzazione Civile e Trasporti in Concessione). Come terminalisti erano alcuni funzionali della MCTC e scopo della « *demo* » era quella di dimostrare il funzionamento di un ufficio provinciale completamente automatizzato. Tutte le pratiche relative a patenti, immatricolazioni e trasporto merci (gestione albo nazionale conto terzi) vengono fatte in tempo reale, come pure tutte le operazioni di interrogazione e aggiornamento sulla banca dati della Motorizzazione (circa 14 milioni di posizioni anagrafiche, 11 milioni di patenti, 9 milioni di veicoli, ecc.). Come è noto, col sistema centrale installato in Roma (un elaboratore Honeywell L. 66/DPS di grandi dimensioni con 12 miliardi di caratteri *on line* e 768 Kw) sono collegati tutti i 95 uffici provinciali della Motorizzazione con 450 terminali (video, stampanti) e 5 minisistemi periferici.

Sempre nello *stand* HISI, la Direzione Vendite Servizi Ausiliari dell'azienda si è presentata con la gamma completa dei propri prodotti ausiliari, nonché un notevole numero di elementi componenti il « pacchetto » delle piccole infrastrutture. Tra gli gli altri: 2 condizionatori, un sistema di continuità da 10 KVA, una nutrita gamma di elementi prodotti per centri Edp e un assortimento completo di prodotti ausiliari (archivianti, supporti magnetici, nastri inchiostrati, *cleaner*, ecc.).

Nella foto, il ministro Scalia nello *stand* Honeywell.

Durante il periodo della manifestazione si sono svolte nella sala congressi numerose conferenze stampa ed altre attività di contorno alla rassegna: sabato 8 marzo conferenza dell'ESA con la partecipazione del ministro per la Ricerca Scientifica Vito Scalia e di Mr. Roy Gibson, Direttore Generale dell'ESA; lunedì 10 è stato inaugurato il 27° Congresso per l'Elettronica dal Ministro delle Poste Vittorino Colombo; martedì 11 inaugurazione del 20° Convegno sullo Spazio; giovedì 13 giornata dedicata al Corpo Diplomatico accreditato in Roma: numerosa la partecipazione con il gruppo guidato da un alto funzionario del Ministero degli Esteri; venerdì 14 giornata dedicata all'informatica con la presenza del Ministro dei Rapporti col Parlamento, Clelio Darida, il quale ha accompagnato in visita agli *stand* i membri dell'I.B.I. (Intergovernmental Bureau for Informatics). *(F. F. C.)*

(continua da pag. 2)

di funzionare direttamente con programmi scritti per altre macchine.

Il prezzo del nuovo sistema (di concezione interamente modulare, con capacità di memoria principale da 256 a 4.096 K *byte*, vasta gamma di unità periferiche e possibilità di collegare fino a 96 linee di trasmissione dati), parte da lire 1.5 milioni di canone di locazione mensile (39 milioni come prezzo di vendita).

* * *

Nell'aprire la conferenza stampa l'ing. Peretti ha sottolineato come il DPS 4 rappresenti « la quarta famiglia o linea di elaboratori elettronici interamente realizzata in Italia, nel giro di vent'anni, dal Centro di Ricerca e Progettazione di un'azienda che all'origine era una divisione della Olivetti (la Divisione Elettronica), che diventò successivamente Olivetti General Electric e poi General Electric Information Systems Italia e che dal 1970 è la Honeywell Information Systems Italia ».

« Questa azienda ha sempre mantenuto, e ha anzi potenziato negli anni facendole evolvere al ritmo dello sviluppo tecnologico – che nel settore Edp è un ritmo estremamente veloce – le sue strutture industriali, produttive e di progettazione. Queste ultime (ossia il Centro di Pregnana) sono le uniche esistenti in Italia nel settore della grande informatica », e gli ha detto, facendo notare come l'attività di progettazione sia interamente finanziata dalla società che vi dedica circa il 10% del proprio fatturato.

L'ing. Peretti ha voluto però ricordare le condizioni di difficoltà in cui ha luogo in Italia un'attività di progettazione e di produzione nel campo della grande informatica. « E' quasi come muoversi in un deserto », egli ha detto. A parte la mancanza di un'industria componentistica avanzata in grado di rispondere alle esigenze di tale attività, è carente in Italia l'infrastruttura di base a livello universitario o para-universitario per quanto riguarda la ricerca e la formazione. Ma, soprattutto, « manca in Italia una reale volontà politica che faccia sì che iniziative come la nostra e le poche altre che si registrano in Italia nel settore non rimangano dei fatti isolati ma si coordinino in un piano ». E non è, certamente, che noi parliamo di piano perché abbiamo problemi di « salvataggio » come spesso avviene (la nostra azienda è sana, guadagna, assume, esporta non solo prodotti ma tecnologie, e queste anche verso paesi come il Giappone da cui altri in Italia e in Europa invece importando), ma perché l'esempio degli altri paesi più avanzati mostra quanto una politica di « *laissez faire, laissez passer* » in un settore così importante e delicato come quello elettronico e informatico sia colpevolmente miope, ha concluso l'ing. Peretti.

L'ing. Ludovico Fezzi, Direttore Generale Settore Industriale della Honeywell Information Systems Italia, ha quindi ricordato come dal 1965 la società esporti elaboratori elettronici in tutto

il mondo, Stati Uniti compresi (finora ne sono stati esportati quasi 5.000 su circa 7.000 prodotti). A questa esportazione si è aggiunta negli ultimi anni quella delle stampanti seriali a matrice, l'attività industriale collaterale della società (esportate l'80% delle circa 60 mila stampanti finora prodotte) e quella di tecnologie (licenze di fabbricazione in Giappone, USA, Jugoslavia, Brasile). Anche per il nuovo sistema le previsioni di esportazione si annunciano buone, il mercato mondiale nel settore dei piccoli-medi elaboratori denunciando un tasso di crescita notevolmente elevato (16% annuo).

L'ing. Fezzi ha quindi parlato dell'impegno di lavoro costato a Pregnana dal progetto di DPS 4 negli ultimi quattro anni (e relativo onere finanziario: 16 miliardi nel solo 1979) e degli aspetti di collaborazione internazionale – in ambito Honeywell ed esterno – che hanno caratterizzato tale lavoro rilevando peraltro come « il momento dell'annuncio di un nuovo sistema, per la progettazione, non significa il termine del lavoro, ma un punto di passaggio. Il sistema, che è destinato ad avere una lunga vita sul mercato, richiede una continua evoluzione in termini di *software* di base, *software* applicativo, *software*, *hardware*, gestione di nuove periferiche e terminali. L'architettura « aperta » del DPS 4 si presta particolarmente al rinnovamento, per mantenere la competitività nel tempo, mediante un continuo lavoro di progettazione basato sulle nuove tecnologie, man mano che queste si rendono disponibili ».

Delle prospettive di mercato in Italia per il nuovo prodotto ha quindi parlato l'ing. Michele Cimino, Direttore Generale Marketing Italia della società. Da una indagine annuale, consuetudinariamente effettuata dalla Honeywell Information Systems Italia (e che da sola dimostra l'attenzione con cui da sempre questa società segue il mercato degli elaboratori *general purpose* piccoli e medi in Italia), risulta che le aziende italiane che per la prima volta hanno utilizzato elaboratori elettronici *general purpose* sono state nel 1979 circa 950.

Anche se vi è stata una leggera contrazione rispetto all'analogo dato dell'anno precedente (1.030), contrazione dovuta a una certa invasione del mercato dei piccoli *general purpose* da parte dei « grossi mini », la posizione della Honeywell Information Systems Italia su questo mercato si è però rafforzata, a motivo sia della riorganizzazione delle strutture di *marketing* per settore economico decisa dalla società e dimostratasi quanto mai efficace, sia dell'estrema competitività, in termini di prezzo e prestazioni, che la Honeywell ha saputo mantenere nell'intero *range* degli 1-3 milioni di canone di locazione mensile.

Con il nuovo elaboratore la società ritiene di poter ulteriormente rafforzare la sua già massiccia presenza nel mercato dei nuovi utilizzatori *general purpose*. Ma, ha rilevato l'ing. Cimino, non solo a questi si rivolge il DPS 4 bensì anche ad aziende e organizzazioni già utenti di piccoli elaboratori elettronici che vogliano passare a un sistema più potente e, per salvaguardare gli investimenti da queste fatti in termini di programmi, la nuova macchina è stata dotata sia di strumenti di conversione *software* che di emulazione *hardware* che le consentono di utilizzare, senza riscriverli, i programmi e *package* già funzionanti su altri elaboratori Honeywell (in particolare i livelli 61 e 62) o anche su elaboratori di altre case.

Le caratteristiche *hardware* e *software* del DPS 4 sono state infine illustrate dal dott. Mario Ferrario, Direttore Vendite Internazionali Sistemi che, dopo aver sottolineato l'orientamento del DPS 4 all'utilizzatore finale e all'elaborazione distribuita, si è soffermato, per quanto riguarda il *software*, sull'IPS – Interactive Processing System – vale a dire sul componente del sistema operativo GCOS 4 particolarmente destinato a facilitare l'interattività, ossia il dialogo appunto con l'utilizzatore finale.

Per quanto riguarda l'*hardware* egli ha messo in risalto l'originalità dell'architettura interna del sistema basata sull'impiego di una molteplicità di *processor* di tipo diverso (IDP – Interior Decor Processor, DP – Disk Processor, IOP – Input Output Processor, MLCP – Multi Line Communication Processor, EP – Emulator Processor) e sulla loro duplicabilità ai fini di ottenere sia un massimo di capacità operativa che un massimo di *availability*.

Il dott. Ferrario si è soffermato anche sulle caratteristiche del sistema di *test* e diagnosi e sulle funzionalità di manutenzione remota previste per il nuovo sistema.

Alla conferenza stampa è seguita una dimostrazione pratica, attraverso l'esecuzione di alcune procedure tipiche, delle capacità del DPS 4.

(G. R.)

Honeywell
Honeywell Information Systems Italia
panoramaHISI
Via G.M. Vida, 11 - 20127 Milano
tel. (02) 28.46.335/28.26.351